# 破解支线航空发展的

"伪命题"



# C 主要内容



林智杰

01 政策给力: 支线三大 "大礼包"

02 现状尴尬:发展不如预期

03 回归本质:为什么现有模式不可持续

04 几点想法

#### 支线航空发展"三座大山"

大山1: 谁来飞

• 60 家航空公司, 纯支线就 2 家: 多彩贵州航空、幸福航空

• 以支线业务为主的也就四五家

#### 大山2: 用什么飞

• 用737和320飞支线,是 "中国特色"

• 我国支线有 77% 的旅客是由大中型飞机运输的,支线飞机只运了 23%

#### 大山3:不愿飞

支线客源少,成本高,航司和机场经营压力大



#### 政策给力: 三四线机场的 "三大礼包"





#### 问题1: 谁来飞

60 家运输航空公司, 纯支线就 2 家: 多彩贵州航空、"国产支线机代言人"幸福航空以支线业务为主的也就四五家



#### 允许新设支线航司

- 收紧航空公司准入审批
- 允许支线航空设立(内蒙古天骄航空)

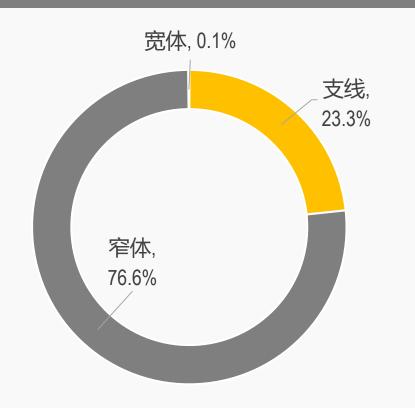


#### 全面放开支线航权

- 干线经营权严审批,想飞不一定能飞
- 支线全部登记管理, 只要想飞, 都让飞

#### 政策给力:三四线机场的"三大礼包"

#### 国内支线航班机型比重





#### 用什么飞

- 用737和320飞支线,是"中国特色"
- 我国支线有 77% 的旅客是由大中型飞机运输的,支线飞机只运了 23%



#### 降低支线飞机进口成本

• 干线飞机进口环节增值税是 5%,而支线飞机是 17%



• "营改增"后,税费"差别待遇"已不复存在

#### 放开支线飞机规划指标

- 对窄体机是"重点调控",分档严控机队增速
- 支线机则逐步放开规划指标, "基本满足需求"

数据口径: 支线指50万旅客吞吐量以下机场相关航线

数据来源:飞常准

#### 政策给力: 三四线机场的 "三大礼包"



¥ 27<sub>47.</sub>



**170**<sup>↑</sup>



8323 万人次



32元/人



#### 愿不愿飞

支线客源少,成本高,航司和机场经营压力大



#### 巨额航线补贴

2017年,民航局拿出了27亿元专项补贴

- 支线航空补贴 8.9 亿元 (200万以下机场,省内或跨省600公里以内航线)
- 中小机场补贴 18.3 亿元 (500万以下机场, 机场越小标准越高)
- 此外还有机场基础设施的投资以及贷款贴息

# C 主要内容



林智杰

01 政策给力: 支线三大 "大礼包"

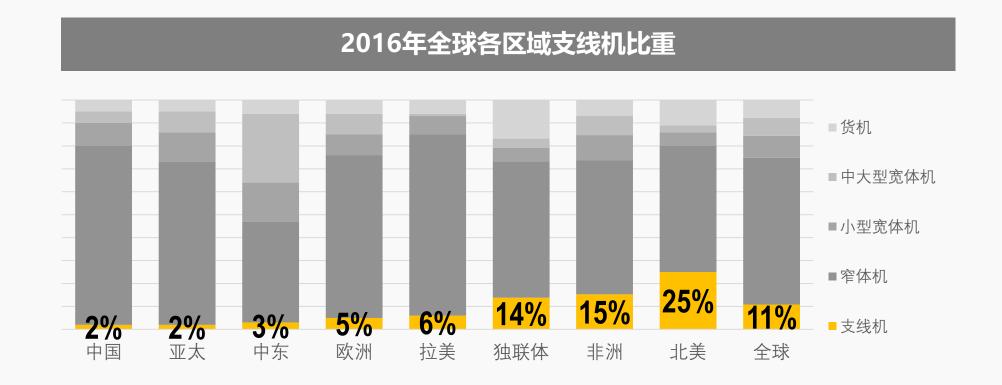
02 现状尴尬:发展不如预期

03 回归本质:为什么现有模式不可持续

04 几点想法

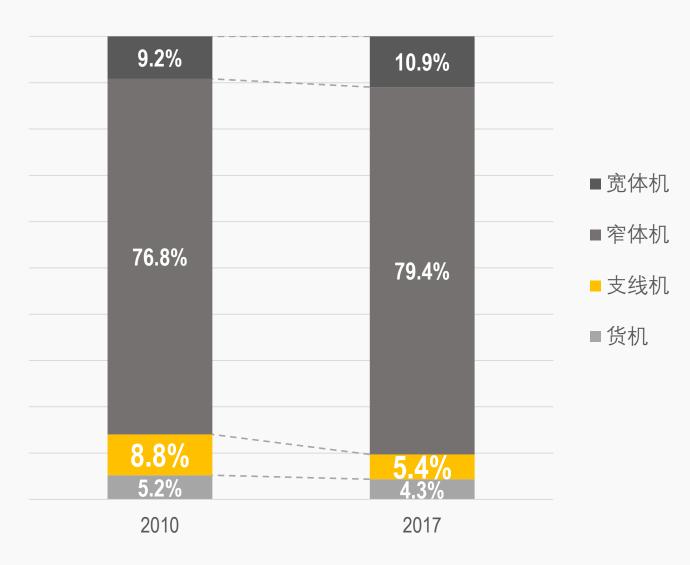
#### 现状尴尬: 支线机比重很低

- 尽管大力鼓励引进支线机: 支线补贴上浮20%、支线机指标不限、机场建设费10元
- 但中国的支线机比重仅 2%, 全球主要区域中最低



数据来源: Boeing CMO 2017, 仅统计支线喷气机

#### 现状尴尬: 支线机比重越来越低

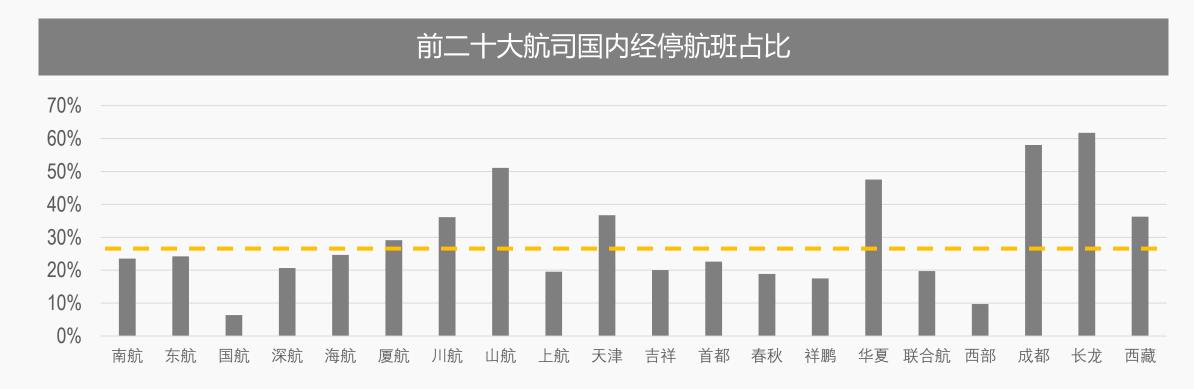


- 目前国内机队结构"八窄一宽,支、货少"
- 客增货减:全货机占比仅4.3%,下降0.9 个百分点
- 大增小减: 支线机占比5.4%, 下滑 3.4
   个百分点
- ・ 宽窄发展:
  - 宽体机占比10.9%,提升1.7个百分点
  - 窄体机占比79.4%, 提升2.6个百分点

数据来源: CAAC

#### 现状尴尬: 串飞支线成为"主流"

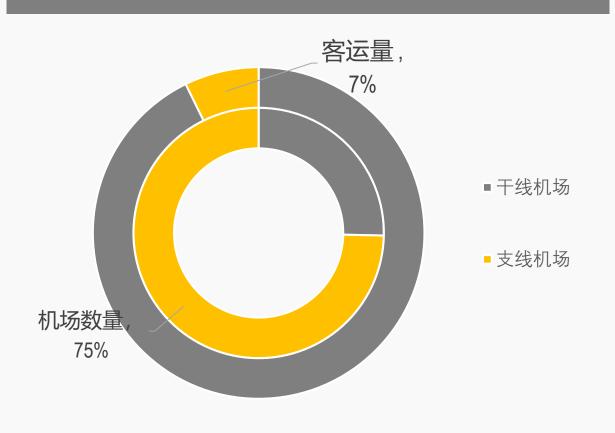
- 三四线有两种飞法: 支线机直飞、窄体机经停
- 除了国航经停航班仅占6%,其他大部分公司在20%左右



数据来源: 2018/9冬春航季数报

#### 现状尴尬: 支线机场的"七七法则"

#### 我国支线航空比重



- 200万以下的支线机场171个,占全国机场的75%
- 支线机场旅客吞吐量8323万,占比 7%

数据来源: 2017中国民航机场统计公报, 支线机场为200万以下

## C 主要内容



林智杰

01 政策给力: 支线三大 "大礼包"

02 现状尴尬:发展不如预期

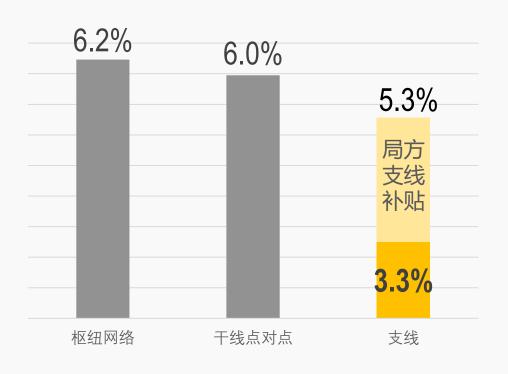
03 回归本质:为什么现有模式不可持续

04 几点想法

#### 回归本质-现有支线商业模式不可持续

- 2010年以来, 支线航空格局发生巨大变化
  - 支线航空数量仍然保持 11 家
  - 干支联动退出支线业务: 东航、上航、山东、四川、奥凯
  - 支线航空进入干线经营:天津航、华夏航、北部湾、河北
  - 干线航空进入支线经营: 成都航
- 近3年, 支线航空盈利能力尚有差距
  - 网络航空公司借助"枢纽竞争力+国际市场爆发",打造网络竞争力
  - 干线点对点以"品质较好的国内干线+经济性优异的窄体客机",打造市场竞争力
  - 支线航空 "区域枢纽+补贴政策支持", 盈利面临挑战

#### 近3年各类航空公司收入利润率



#### 回归本质-三四线老百姓飞不起

- 以全年收入买机票 (600公里航段),二线居民可买 86 张,三线只能买 51 张,购买力缩水50%
- 三四线城市人口总量小,购买力弱,市场成色不足

三线

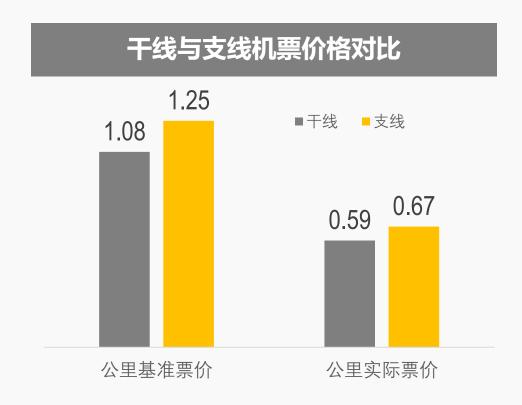
# 43,051 30,611 20,448

一线: 直辖市、广州 (5个) ; 二线: 经济特区、省会、自治区首府、副省级城市 (34个)

三线: 其余城市 (291个)

一线

数据口径: 直辖市仅统计中心城区,不含西藏,单位元;数据来源:各统计公报,2016



数据口径: 支线航线为200万以下机场相关航线, 元, 2017

#### 回归本质-政府补贴能否破局?

- 以全年收入买机票 (600公里航段),二线居民可买 86 张,三线只能买 51 张,购买力缩水50%
- 如果要让三线居民拥有相同购买力,每张机票需额外补贴 164 元
- 按2017年支线机场吞吐量计算,补贴总额 136 亿元



以现有模式,支线航空大发展只是仿命题

# C 主要内容



林智杰

01 政策给力: 支线三大 "大礼包"

02 现状尴尬:发展不如预期

03 回归本质:为什么现有模式不可持续

04 几点想法



#### 破局1-美国CPA模式,以干补支

项目	干线航空	支线航空		
运营方面				
航班计划	•			
市场营销	•			
地面服务	•			
运行保障		•		
商务方面				
销售收入	•			
营销成本	•			
服务成本	•			
燃油成本	•			
飞发购租		•		
飞发使用		•		
人工成本		•		
服务成本		•		

- 支线发展需要钱,钱从哪来?旅客手里没钱,政府有钱但还不够,支线公司自己都不赚钱,干线公司有钱吗?
- 商业模式:干线航空依托支线公司向其枢纽输送零散客流,支线公司凭借旅客转机需求获取稳定业务收入,实现干支航线"一票到底"
- CPA优势: 支线公司机组成本更低, 能够实现支线机队规模效应, 专注于运维、成本控制

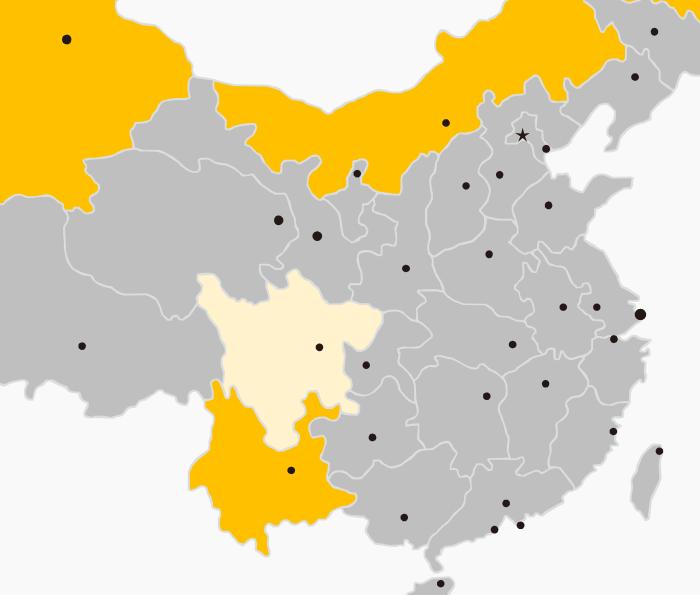
#### 破局2-美国CPA模式,支线"巨无霸"

- 支线公司机组成本更低,专注于运维、成本控制
- 整合各大公司支线业务,成为巨无霸,规模效应大

服务对象	CRJ200	CRJ700	CRJ900	ERJ135	ERL145	E175	合计
美联航	81	20	-	3	109	65	278
达美航	94	60	52	-	-	19	225
美航	16	49	-	-	-	-	65
阿拉斯加航	4	-	-	-	-	23	27
独立运营	4	-	-	-	-	=	4
其他	9	7	-	-	8	-	24
合计	208	136	52	3	117	107	623

数据来源: 天西航空年报

#### 破局3-集中政策资源打造支线枢纽

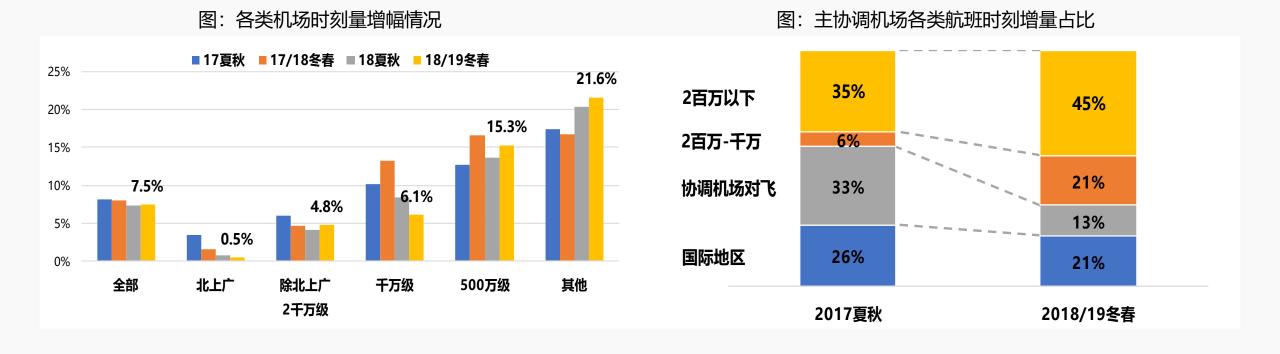


#### "撒胡椒面"还是"钉钉子"?

- 区域枢纽的"硬件"
  - 省会或自治区首府
  - 省域面积巨大
  - 支线机场较多 (>6个)
  - 地面交通不便
  - 旅游资源丰富
- 区域枢纽的"软件"
  - 强大的基地航空公司
  - 地方补贴政策
  - 机场中转服务
- 成功的区域枢纽:云南、新疆、内蒙、黑龙江、广西

#### 破局4-航班效益两极分化、三四线日趋主流

- "控总量调结构"仍是主旋律:千万级以上增幅低,500万以下增幅节节高
- "不支线、无时刻":时刻增量向三四线航班倾斜,占比达66%,协调机场对飞仅占13%





# 需求在那里!如何挖掘?目标在那里!能否到达?

### 唯有共同努力